

青果物



和歌山県 (株)伊藤農園

『100%ピュアジュースみかんしぼりを米国等へ』

【主な品目】

100% ピュアジュースみかんしぼり、
100% ピュア果汁 ゆず

【主な輸出先国・地域】

EU、豪州、香港、米国

【輸出取組の概要】

- ◆ EU向けの継続的輸出経験の蓄積⇒輸出先の拡大
- ◆ 新しい市場である米国への挑戦
- ◆ 商品価値とマッチする地域・市場の発掘と商流の獲得

【効果があった取組】

複数地域への展示会出展、
信頼のおける商流の獲得、
現地卸業者との同行営業
など、現地での顧客獲得の
取組

【輸出実績】(平成23年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成30年度	2,650	通年
平成29年度	1,860	
平成28年度	1,080	



ロサンゼルスでの和歌山フェア
(平成31年3月)

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 展示会で出会う顧客層とのミスマッチ。廉価なオレンジジュースに慣れ、高品質のみかんジュースが評価されにくかった。
- ・ 商流の獲得。実際に取引成立まで至る力のあるパートナーが得られなかった。

【生じた課題への対応】

- ・ いくつかの地域で展示会に出展。サンフランシスコ、ニューヨークなど品質の高さや付加価値が評価される地域で手応えを得る
- ・ 展示会を通じての商流の獲得
- ・ 継続的な展示会出展や、現地業者との同行営業による堅実な顧客獲得



ニューヨークでの展示会
(令和元年9月)
英語資料や写真展示を
強化して臨んだ

【対応の結果】

- ・ 信頼、連携できる商流を獲得。商品価値を知り、評価してくれるパートナーにより効果的な売り先につながってもらえるように。
- ・ 同行営業による現地顧客とのコミュニケーションから、新規案件を獲得
- ・ 継続的な展示会出展から、顧客のニーズを得て、新商品提案へ

【今後の課題・展望】

- ・ EUで高く評価されてきたゆず果汁を糸口に、星付きレストランなどアップー層へのアプローチを目指す
- ・ “MIKAN”の知名度を上げ、ブランド力を向上させる



【活用した支援・施策】 展示会での和歌山県ブース、和歌山県フェアへの参加

【ウェブサイト】 <https://ito-noen.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：江藤、TEL:0737-88-7053